

СПОГЛЯДАННЯ УПРАВЛІННЯ: СОЦІАЛЬНО-ФІЛОСОФСЬКИЙ ДИСКУРС

В статье рассматривается проблематика Веры и Доверия в сочетании с понятием планирования и управления хозяйствующим субъектом. Выделяется проблематика системного низложения Доверия в обществе и подмена его понятием финансовой устойчивости. Обосновывается главенствующая роль финансовых посредников и их правительственного лобби в подрыве и уничтожении Доверия в обществе.

Ключевые слова: управление, планирование, Доверие, Вера, банк, прибыльность, человек экономический.

The problems of Faith and Trust in combination with notion of planning and management by a managing subject are examined in the article. The problems of system deposition of Trust in the society and its substitution by notion of financial stability are marked. The dominant role of financial mediators and their governmental lobby in injury and elimination of Trust in the society is grounded.

Keywords: management, planning, Trust, Faith, bank, profitability, the economical human.

*Але ось яке питання мене
непокоїть: коли Бога немає, то,
постає питання, хто ж керує
життям людським і всім загалом
розпорядком на землі?
М. А. Булгаков*

Актуальність. Сучасна концепція розвитку будь-якого господарюючого суб'єкта відштовхується від безумовної необхідності системи чіткого планування на різних часових інтервалах від тактичного до стратегічного. Це твердження очевидне як на рівні макро-, так і мікроекономічних відносин. Сьогодні ми не можемо собі уявити держави, яка не має плану свого розвитку – розвитку соціально-економічних, організаційно-технічних відносин, інновацій. У той же час «найменше» підприємство також має свої плани й на їх підставі будує взаємодію з навколишнім світом. Більше того, кожний індивідуум також має властивість планувати: робочий графік, вільний час, сімейний бюджет тощо. Ми маємо цілий Світ планів, які не взаємодіють між собою, або доповнюють (виключають) один одного, однак у кожному разі існують у нашій індивідуальній або колективній свідомості.

Мета цієї статті – з'ясувати роль довіри в процесі керування та взаємодії Людини-Фірми-Держави як щодо питань соціально-економічного керування, так і стосовно особистісного самокерування та її значення для функціонування та розвитку соціальних інститутів різного рівня.

Отже, керування розвитком світу підпорядковане Плану, побудованому на

інформації про минуле й майбутнє й підпорядкованому деяким, умовно кажучи, «вищим» цілям нашого існування. Так у своїй невимушено ієрархічній красі перед нами постає ідеалізована схема розвитку Людини-Фірми-Держави. Але, на жаль, у нашому дуалістичному сприйнятті важко обійтися без цього маленького заперечення: «...для того, щоб керувати, потрібно мати точний план на деякий, хоч скільки-небудь пристойний строк. Дозвольте ж вас запитати, як же може керувати людина, якщо вона не тільки не має змоги скласти який-небудь план хоча б на сміховинно короткий строк, ну, років, скажемо, на тисячу, але й не може ручатися навіть за свій власний завтрашній день?.. І все це закінчується трагічно: той, хто ще недавно думав, що він чимось керує, виявляється раптом таким, що лежить нерухомо в дерев'яному ящику, і навколишні, розуміючи, що користі від лежачого немає більше ніякої, спалюють його в печі» [1, с. 16].

Звичайно, емпірично ми можемо послатися на теорію ймовірності, закон більших чисел – обґрунтувати необхідність і можливість керування в умовах неповної й неточної інформації, як це обґрунтовують [2, с. 78], однак тут постає інше питання – питання довіри або, якщо так буде завгодно читачеві, кредиту (*credere* – вірити). У чому сутність проблематики? Людина як суб'єкт – носій дії і є рушійною силою подальшого розвитку тріади Людина-Фірма-Держава. Уся та Довіра, яку ми виявляємо суб'єктові за допомогою системи формально й традиційно прийнятих взаємин, переноситься на об'єкти: Фірму й Державу, які, хоча і є в економічному розумінні суб'єктами [3; 4], насправді суть об'єкти, на які спрямована предметно-практична діяльність Людини. Це посилення, безсумнівно, може привести до ряду заперечень, однак суперечки з питання «ролі особистості в історії», як і раніше, актуальні, тому, не загострюючи уваги на цьому питанні, наведемо емпіричні спостереження, пов'язані з різкою зміною так званої «довіри» до тієї або іншої фірми (а в ряді випадків і до держави) залежно від того, хто її лідер – суб'єкт, що приймає доленосні рішення.

Для успішного виконання тих або інших планів ми як виконавці повинні в першу чергу Вірити в здійсненність цих планів або Довірити свій майбутній добробут, пов'язаний зі здійсненням цих планів, тому, хто їх склав, тому, хто відповідає за цей проект. Тільки у випадку безумовної Віри в здійсненність можливе ефективне керування й відповідно досягнення заданих цілей розвитку. Розвиток як накопичення складності системою й поліпшення її пристосованості до навколишнього середовища безсумнівно можна розглядати в термінах фінансової стійкості, однак революційні зміни, що надають нашому суспільству нових властивостей й характеристик, – ось той напрямок, що неможливо реалізувати без емоційної складової, без віри.

Повертаючись до проблеми *Credere*, можна побачити основну проблему розвитку суспільства: ми довіряємо, але чи є гарантія (або ймовірність), що суб'єкт довіри буде існувати в майбутньому, нехай навіть і в найближчому. Ні, і тоді виникають посередники довіри, які, самі не довіряючи, переводять відносини довіри в стан застави (забезпечення). Підкреслимо важливість проблеми: у світі склався убутний тренд і меншає саме відношення Довіри, причому зменшення його старанно культивують як фінансові посередники, включаючи банки, так і уряди, що їх

лобіюють. Як приклад можна навести посилання з О'Генрі: «Отут є один дуже неприємний папірець... я маю на увазі позичку в десять тисяч доларів зі сплатою на першу вимогу, яку ви видали якомусь Томасу Мервіну. Вона не тільки перевищує ту максимальну суму, яку ви за законом маєте право видавати приватним особам, але при ній немає ні поручительства, ні забезпечення. ... – Ну так, звичайно, ... ви ж не знаєте Томаса Мервіна. Про цю позичку мені все відомо. Забезпечення при ній немає, тільки слово Тома Мервіна. Але я вже давно примітив, якщо на слово людини можна покластися, так це і є найкраще забезпечення. Ну так, я знаю, уряд думає інакше. доведеться мені, отже, зустрітися з Томом Мервіном щодо цієї позички» [5, с. 140].

Довіра є основою існування нашої цивілізації, не можна говорити про економічну культуру, про процвітання суспільства з низьким рівнем довіри [6]. Завдання підтримки й підвищення рівня довіри в суспільстві – одне з основоположних у розвитку держави. Девізом газети російських підприємців «Біржові відомості», що виходила до революції 1917 року, була така фраза: «Прибуток вищий за все, але честь вища від прибутку». На території Російської імперії під впливом православ'я сформувався своєрідний кодекс трудової етики, що містив у собі такі елементи, як старанність, ретельність, заповзятливість (спритність), обачність, вірність і точність у ділових відносинах; ці принципи плідно «працювали» серед купців і підприємців. Вони проявлялися в укладанні угод за допомогою слова честі, скріпленими не підписом і печаткою, а хрестом; у наданні кредиту на основі довіри кредитора (слова «віра» й «кредит» були синонімами), у тому, що першорядне значення мав безпроцентний кредит.

У нашому розумінні Довіра – це категорія, що виражає рівень міжособистісних стосунків у суспільстві, відносно індивідуумів воно є скалярною величиною й може бути оцінене за певною шкалою. Безсумнівно, тут можливе заперечення: як бути з довірою до установ (фірм, банків і т. ін.), коли ми кладемо кошти на свій банківський рахунок, ми, фактично, довіряємо їх банку. Принципової суперечності тут немає, мова йде не про Довіру (у найкращому разі про оцінку фінансової стійкості й рівень ділової репутації аудиторської фірми, що дає висновок). Ми вибираємо менше із двох лих: втратити зароблені кошти внаслідок безрозсудної політики уряду або їх частково зберегти з певним рівнем ризику. На додаток, навіть вибираючи банк, ми намагаємося перевести відносини в розряд міжособистісних, у які застосовна категорія Довіри. Як приклад, збираючись відкрити рахунок, ми консультуємося з іншими людьми, чий думці ми Довіряємо, ми йдемо у відділення банку й намагаємося визначити, чи викликає у нас Довіру персонал його відділення, підсвідомо пам'ятаючи істину: який топ-менеджер, такі й підлеглі. Сам банк, фірма не можуть викликати Довіру або не викликати її, ця категорія тут не застосовна, до того ж, зміна керівництва фірми може призвести до кризи Довіри, й відповідно ззовні фінансово стійка організація дуже швидко втратить свій статус.

Сьогодні наявна підміна поняття Довіри на фінансову стійкість (або платоспроможність стосовно як фізичних, так і юридичних осіб). Деякою мірою ми беремо на себе сміливість стверджувати, як це було зроблено вище, що ця цілеспрямована дія пов'язана з суттєвими змінами в суспільній свідомості, які

відбулися за останнє двадцятиліття. Зв'язок Віри й Довіри очевидний, відсутність Віри (очевидно, що субстанція Бога для людини віруючої має максимальну оцінку в особистій шкалі Довіри, утім, як і субстанція «Перший-Секретар-ЦК-КПРС» для комуніста) протягом ХХ століття призвела до змушеного підвищення Довіри всередині суспільства – Віра була замінена Довірою. Пізніше Віра не відновилася – наша держава унікально бездарно декількома потужними ударами зруйнувала її залишки, а Довіра залишилася й саме вона встала на шляху безмежної експансії фінансового капіталу. Саме Довірчі відносини між індивідуумами в суспільстві створили перешкоду для вчистого ходу homo economicus – людини економічної – раціональної, тобто вільної від Віри й Довіри. У моделі закладено раціональне обґрунтування будь-якої дії (бездіяльності) [7, гл. 1, 3, 5], зокрема й такі, що руйнують моральні підвалини суспільства. Обман, злочин можуть трактувати в термінах економічної корисності й вартості альтернативних витрат, і якщо альтернативні моральні витрати менше від деякої умовної корисності від дії, то його буде вчинено.

Тепер повернемося до нашої схеми Людина-Фірма-Держава. Убутний рівень Довіри в суспільстві, її заміна формальними ознаками платоспроможності призводить у свою чергу до проблеми керування. Її суть полягає в тому, що формалізований підхід до процесу планування на перший погляд спрощує й побудову власне Планів і керування, однак за відсутності довіри сама функція керування стає досить не легітимною. Про що йде мова: робітник і роботодавець виявляються в класичній ситуації – Остап Бендер проти монтера Мечникова: «Стільці проти грошей... Гроші наперед», і не важливо, чи то робітник не довіряє роботодавцеві, чи, навпаки, у якийсь момент ситуація стає патовою. Тут, очевидно, також необхідно послатися на Френсіса Фукуяму [6], який на економічних, політичних і соціальних моделях провідних світових країн переконливо обґрунтовує необхідність і важливість Довіри в суспільстві як основи успішного розвитку постіндустріального суспільства.

Отже, з одного боку, фінансові посередники, які посилюють фінансово-символічні стани за рахунок відсутності Довіри в суспільстві, а також уряд, що підкріплює зростання Не-Довіри шляхом випуску нормативно-законодавчої бази, яка зобов'язує й пропонує, а в разі невиконання – карає за наявність Довірчих відносин між індивідуумами в суспільстві під час здійснення господарської діяльності. Наведемо приклади, відомі практично всім працездатним громадянам України. «Інструкція про порядок реєстрації виданих, повернутих і використаних доручень на одержання цінностей» (дія розповсюджується на всі господарюючі суб'єкти), відповідно до якої всі цінності «...відпускають покупцям... тільки за дорученням одержувача», «бланки доручень є документами суворої звітності...», «доручення на одержання цінностей видають тільки особам, які працюють на цьому підприємстві...», «термін дії доручення... не більше ніж 10 днів» [8, пп. 2, 3, 4, 8]. Про яку Довіру може йти мова, якщо держава її заборонила, працівники підприємств зобов'язані не-довіряти, не-вірити «чесному й шляхетному слову», їм навіть заборонено довіряти особистому досвіду багаторічного спілкування й партнерства!

Ба, навіть у межах однієї фірми Довіра Заборонена, як приклад наведемо не

менш відому інструкцію – «Положення про ведення касових операцій у національній валюті в Україні». Цей досить «важливий» і цілком імовірно потрібний документ заснований на споконвічній відсутності Довіри, що зведена в ранг закону, порушення якого карається й причому досить жорстоко з боку держави. «Приймання готівки... за... касовими ордерами, підписаними головним бухгалтером...» [9, п. 3.3] – заборонена Довіра між касиром і головним бухгалтером. «...Документи на видання готівки повинні підписувати керівник і головний бухгалтер...» [9, п. 3.4]. Ця частина нормативного акту позбавляє права Довірчих відносин між двома особами, що відповідають за законом за господарську діяльність фірми, – між головним бухгалтером і керівником: вони не-мають права діяти на основі Довіри всередині власного підприємства! «У разі видачі... готівки (зокрема і працівникам підприємства) ...касир вимагає пред'явити паспорт або документ, що його замінює, записує його найменування й номер, ким і коли він виданий. ...видачу готівки касир проводить тільки особі, зазначеній у видатковому касовому ордері або видатковій відомості. ...видачу готівки проводять за дорученням, оформленим у встановленому порядку відповідно до законодавства України. ...видача касових ордерів і видаткових відомостей на руки особам, які вносять або одержують готівку, заборонена» [9, п. 3.5, 3.6, 3.10]. Ця частина документа «ставить хрест» на тій самій Довірі, але вже щодо касира й працівників підприємства. Знаючи людину десятки років, маючи з нею особисті Довірчі відносини, Я, Касир, зобов'язаний упевнитися! Причому на підставі паперу, виданого державою, – паспорта, який, безсумнівно, в сотні разів легше підробити, ніж власне Людину, з якою Я, Касир, спілкуюся багато років. «...По закінченні встановлених строків виплат... бухгалтер перевіряє записи, зроблені касирами...» [9, п. 3.9]. Очевидно й тут Довірі немає місця. Можна послатися ще на цілий ряд пунктів, згідно з якими: «...виносити із приміщення підприємства касові документи дозволено тільки за наявності письмового дозволу керівника або головного бухгалтера. У цьому випадку до кінця робочого дня зазначені документи обов'язково повинні бути повернуті в приміщення підприємства» [9, п. 3.13]; «керівник підприємства у разі зарахування на роботу касира укладає з ним договір про повну матеріальну відповідальність й ознайомлює його під підпис із вимогами цього Положення» [9, п. 4.7]; «касир... несе повну матеріальну відповідальність за збереження всіх прийнятих ним цінностей. Касирові заборонено передоручати виконання дорученої йому роботи іншим особам» [9, п. 4.8]; для «...контролю за збереженням наявних засобів... проводять інвентаризацію кас (здавалося б, нічого гідного осуду), ...які можуть здійснювати згідно з наказом керівника, призначають комісія, яка після закінчення інвентаризації каси складає акт про результати інвентаризації...». З чим пов'язана така відсутність Довіри хоча б до мене як до власника? Нехай касир украв! Украв мої гроші (гроші, зароблені моєю фірмою). Невже я не можу просто як власник подивитися наявність готівки й переконатися; якщо не вистачить, тоді, звичайно, можна й у міліцію звернутися, але навіщо так явно фіксувати акт Недовіри, засвідчуючи його актом, у якому написано, що все в порядку? Невже заздальгідь держава припускає, що будь-яка інвентаризація виявляє порушення, гідні акта? А якщо це не так, навіщо ображати касира Недовірою?

Недовіра, яку наше законодавство культивує в суспільстві, збільшується тим, що та ж держава в особі відповідних органів обов'язково перевірить [9, р. 7], чи були всі установлені акти Недовіри зафіксовано документально, і якщо з'ясується, що на підприємстві в колективі є Довіра – бухгалтер Довіряє Слово касира, що все в порядку, і нехай всі цінності в наявності, навіть і касир, на диво держави, нічого не вкрав, то все ж таки будуть покарані Керівник, Головний бухгалтер, Бухгалтер і Касир – за недотримання формальних актів Недовіри. «Під час перевірок (прим. державою) ... перевіряють правильність ведення касової книги... якість і своєчасність записів касира згідно із зазначеним у касовій книзі касовим документам, **наявність підпису бухгалтера**, що перевірів записи в касовій книзі за кількістю отриманих ним касових ордерів, правильність підрахунку в касовій книзі фактичних залишків готівки в касі на кінець дня й т. ін.» [9, р. 7.8].

Таких прикладів можна зустріти десятки в кожному нормативному документі. На жаль, саме вони підривають можливість трансформації нашої економічної культури на основі послідовності в розвитку свідомості й висування об'єднувальних цілей й економічних ідей. Тому зараз найбільш важливим є завдання поєднати традиційні для радянського періоду цінності з досить новою для нас актуалізацією вимог свободи й прав людини. Це завдання є надзвичайно складним, але, не вирішивши його, важко розраховувати на збереження політичної й економічної єдності суспільства та його поступальний розвиток. На цій основі буде забезпечено й поступовість суспільних перетворень, необхідних для становлення цивілізованих ринкових відносин. Тоді не матимемо перенапруження економічної системи, а суспільство збереже стабільність і керованість. У цьому випадку розвиток одержить соціальну довіру й партнерство, що зміцнюють економіку країни. Як приклад впливу Довіри на економічний результат діяльності Людини-Фірми-Держави можна навести успішний розвиток теорії В. Оучі, що заснована на японському досвіді керування персоналом. Ця теорія приділяє головну увагу колективній мотивації й розкріпаченню ініціативи працівника. Відповідно до цієї теорії кожний працівник повинен мати свободу й працювати самостійно, без нагляду. Як уважає автор теорії, така Довіра підсилює переконаність працівників у збігу їхніх індивідуальних цілей. Саме цим можна пояснити високий рівень колективізму, лояльності й продуктивності на японських компаніях.

Повертаючись до понять «керування» й «планування», треба ще раз підкреслити їхній суттєвий взаємозв'язок із категорією Довіри, який ми намагалися виявити вище. Уявіть себе на місці полководця, що планує воєнну операцію: сили противника приблизно дорівнюють нашим, в озброєнні ми теж не поступаємось, а ось «моральний дух» наших солдатів, на жаль, ... Чи зможемо ми спланувати операцію й ефективно керувати військами, які нам Не Довіряють? Чи зможемо ми привести їх до перемоги, якщо кожне наше розпорядження буде розглянуто крізь призму Недовіри. Звичайно, ні! Але що значить моральний дух? Це в першу чергу Віра (і похідне від неї – Довіра) у свої сили й талант полководця (зрештою, «наша справа справедлива» і тому «ворог буде розбитий» – підкреслює саме Довіру до конкретної історичної особистості, а не безликого штабу, який, власне кажучи, є колегіальним органом

розподілу безвідповідальності), що змушувало солдатів робити подвиги й матеріалізувало Великі Плани. Безсумнівно, штаб – команда – розробляла стратегічні й тактичні плани, здійснювала керування, але саме Віра в здійсненність цих планів, заснована на довірі до вождя-полководця, дозволяла їх реально здійснювати.

Можливо, різкий перехід від абсолютно мирних «доручень» і «касових операцій» до великих планів, стратегій, воєнних дій може здатися неорганічним у нашій статті, присвяченій проблемі керування, керування, в основі якого лежить Довіра між виконавцями й керівниками, однак це не так. Сучасна економічна дійсність – те саме, що й широкомасштабна війна, війна третього тисячоріччя. Так, звичайно, на цій війні немає місця примітивним тротиловим бомбам і пороху, однак тут прийняті масовані інформаційні обстріли й економічні блокади, розвідування ринків і стратегічне планування просування продукту, захоплення ринків і витіснення конкурентів, промислове шпигунство й служби економічної безпеки, – можна навести десятки термінів, безпосередньо запозичених з військової термінології, навіть ставлення до торговельної марки нині можна прирівняти із полковим прапором. Та й економічні війни не таке вже нове поняття в сучасності. Відповідно, моральний дух «армії» працівників підприємства й керівників усіх рівнів, як уже було показано вище, є необхідною умовою для досягнення запланованих результатів. З другого боку, як нам відомо, існують не тільки необхідні але й достатні умови досягнення певних результатів, такими в цьому разі є мобілізація необхідних фінансових ресурсів. У такий спосіб емоційна складова (Довіра) разом із символічною складовою (Гроші, Фінанси), об'єднані в потрібний час у потрібному місці харизматичним лідером, безсумнівно, дадуть належний результат, причому символічна складова буде підпорядкована емоційною. До початку другої половини ХХ століття така схема було звичайною. Так само як нам відомі великі полководці минулого, ми знаємо харизматичні імена підприємців, які очолювали найбільш успішні комерційні проекти. Однак сьогодні штаб і лідер помінялися місцями, вже не відомі імена – відомі торговельні марки. Відповідно змістився акцент від емоції до символів, від харизми й Віри до безликості й символів стійкості. Що це значить для суспільства – занепад епохи підприємництва?

Безсумнівно, саме таких висновків можна дійти, спостерігаючи еволюційні процеси в економіці й суспільстві. Тоді постає не менш важливе питання: що буде основою руху вперед, у тому розумінні, у якому ми сьогодні цей рух уявляємо? Безсумнівно, споконвіку в основі розвитку була активність, до якої згодом поетапно приєдналися організованість, освіта й професіоналізм. Філософське трактування поняття «активність» – дієвість, діяльна поведінка; в економіці це ж поняття звичайно сполучають із заповзятливістю, яку багато авторів уважають особливим видом економічних ресурсів, однак остання далеко не вичерпує проявів активності. Природу активності людини глибоко й всебічно дослідив Л. Гумільов. Він вважав, що імпульс, який викликає прояв активності людини, може бути пов'язаний як із високими здібностями (талантом), так і зі середніми, і це виявляє його самостійність серед інших імпульсів поведінки, описаних у психології. Прагнення людини до нового, до

зміни звичного, традиційного, «порушення інерції» у Л. Гумільова назване пасіонарністю (лат. *passio* – пристрасть). Ще Г. Гегель писав, що «ніщо велике у світі не відбувається без пристрасті». Природно, що пасіонарність не стосується етичних норм, через це вона однаково легко породжує подвиги й злочини, творчість і руйнування, благо й зло, лише крім байдужості. Прояву творчої, ділової, суспільної активності, викликає відповідні емоційні стани: захопленість, ентузіазм тощо. З пасіонарністю пов'язані такі риси характеру, як сміливість, воля, наполегливість, цілеспрямованість. Лідери, що володіють такими рисами, про які вже йшлося вище, можуть впливати на навколишніх. На думку Л. Гумільова, пасіонарність як особливий енергетичний стан людини належить не тільки окремим видатним особистостям, але й великим колективам: етнічним і соціальним групам, населенню країни. У пасіонарному стані маси людей виявляються особливо сприйнятливими як до шляхетних, так і до низинних цілей. Тут необхідно відзначити, що навіть у припущенні про адекватність теорії пасіонарності, її дії можна розглядати виключно як схему взаємодії між особистістю й масою, але аж ніяк ні між колективом і масою, тобто штабом і виконавцями.

Але що є зниження підприємницької активності для суспільства, що є план без натхнення на його здійснення? Що є керування без емоцій? Це ідеал робота-виконавця: програма – послідовність операцій – і порожнеча... Але в цьому й відмінність людини, що мислить і планує, від бездушної машини – здатність Планувати. Адже план – це формальний опис мрії – ідеального образу, наявного в нашій свідомості. Безсумнівно, ми застосовуємо різні математико-статистичні, імовірнісні методи розраховування плану, але саме з метою описати те, чого не можна описати. Природно, тут не йдеться про найпростіші системи планування від досягнутого або про примітивне бізнес-планування: доходи мінус витрати. Ні, ми говоримо про глобальні проекти: про плани й стратегії, що привносять у світ нові поняття й створюють нові напрямки розвитку та людської активності.

Не підлягає сумніву, що примітивне господарювання, яке включає в себе планування й керування господарською діяльністю, може існувати й обмежено розвиватися також у беземоційному просторі, ґрунтуючись виключно на наявних загальноприйнятих символах, що трактують планування також у межах прийнятої символіки добробуту – показниках поточного фінансового стану. Тут можна обчислювати, використовувати, аналізувати, планувати й навіть керувати рівнями рентабельності й платоспроможності, розраховувати різні коефіцієнти й аналізувати їхні граничні показники, керувати витратами й доходами, навіть залучати інвестиції й створювати інноваційні проекти. Однак водночас вся господарська діяльність економічного суб'єкта виявляється в межах заздалегідь визначеної реальності. Про що йде мова: ми зайняли нішу на ринку – ми в ній живемо, перевертаємося, прагнемо за допомогою стандартних операцій й умовно нестандартних (у заданих межах рішень) досягти необхідного результату – заповнити собою всю нішу. Так, це вимагає величезного терпіння, дисципліни, нехай навіть управлінського таланту, але це можна здійснити на беземоційному рівні. Забезпечити розміряне існування на раніше захопленій території може й повинна комендатура, однак для початкового захоплення

території, для захоплення маленького плацдарму, для організації прориву оборони, нехай навіть економічного, необхідний порив, необхідні емоції й харизма, яка їх підтримує.

Зростаюча суперечність між емоціями й математично вивіреними та економічно обґрунтованими планами і є та криза Довірчих відносин у суспільстві, що руйнує стратегічні плани й не дозволяє ефективно керувати виходом за межі заданої концепції розвитку суспільства. Саме проблема виходу за межі цієї концепції породжує необхідність звернутися до емоцій, до довіри. Передбачаючи питання, навіщо цей вихід потрібний, можна послатися на весь історичний досвід людства, коли саме вихід за межі традиційно сформованого світогляду і дозволяв нашому суспільству знаходити нові обрії розвитку. Саме сьогодні, коли традиційні схеми розвитку світового співтовариства останні десятиліття перебувають у стані системної кризи, що вже торкнулася практично всіх розвинених держав, коли економічна влада стає тим самим, що і духовна влада над державами в часи середньовіччя. Якщо звернутися до праць А. С. Панаріна, сьогодні «Йосифове пророцтво» стосовно майбутнього нашої цивілізації може бути перефразоване так: худі корови віртуальної економіки з'їдять гладких корів науково-технічного прогресу. Сьогодні на основі помилкової ідентифікації умови життя сотень мільйонів людей, які зараховують себе до споживчого суспільства, знову стануть екстремальними. За цих умов поняття адаптованості й неадаптованості фатально зміняться. Найбільш неадаптованими виявляться ті, хто довірився новій ліберальній пропаганді й цінностям моралі успіху. Заново виявиться викликаним аскетичний досвід у всіх його проявах: від непримиренної побутової аскетичної невибагливих «візників повсякденності» до аскетичної соціальної й військової служіння, жрецтва й пророцтва [10, с. 381]. Розвиваючи цю тему, А. С. Панарін пише: «Віртуальна економіка, що небезпечно розрослася, заснована на паразитичному бізнесі фінансових спекулянтів, загрожує поглинути всі плоди науково-технічного прогресу, реалізовані в продуктивній економіці. Мало того: така демонстративно висока „прибутковість” загрожує відвернути від продуктивних видів діяльності найбільш мобільні елементи сучасного соціуму, які не бажають програвати разом із програшем усього того, що втілює терпіння, сумлінність і порядність».

Саме в цьому й полягає основна проблема світового співтовариства – економічний тоталітаризм, що у наш час набув глобального характеру. На жаль, адекватного стримувального механізму наше суспільство поки не має. Розвиток ідей позитивного антиглобалізму або контрглобалізму не продуктивний, як будь-яка боротьба споконвічно нерівних супротивників. Розвиток якоїсь, за А. С. Панаріном, «прийдешньої інтелектуальної контреліти, яке не тільки покликана змінити нинішню, яка морально деградувала та є корумпованою, що торгує ідеями як товаром, але й підтвердити прерогативи духовної влади як такої» [10, с. 402], безсумнівно, можливий, але ця прерогатива і є перемогою емоційної складової в розвитку суспільства.

На жаль, поки не маємо справжнього ренесансу релігійної свідомості й світогляду, що так необхідний для протиставлення союзу технократичної науки,

економічного чистогану й споживацтва. На наш погляд, досить вагомо звучить думка А. С. Панаріна, що «не менш важлива і їхня роль як носіїв аскетичного начала, розтративши яке, гедоністичний індивідуалізм ризикує підірвати морально-психологічну основу планетарної виживаності людства. Аскеза, що виражається в здатності систематичного самообмеження, відповідальності й старанності, у нашу посттрадиціоналістську епоху можлива тільки в обрії більших цілей і більших ідей. Ними й „завідує” духовна влада» [10, с. 405–406].

Висновки. На жаль, такий сценарій розвитку призведе до значного радикалізму духовної влади, не схильної до консенсусу з тими, хто заперечує духовні пріоритети, й за логікою протистояння ця влада буде відроджувати «демократію рівності» на противагу нинішній ліберальній «демократії свободи». Вона об'єднає альтернативну духовну еліту, яку представляють прихильники соціальної справедливості й нового аскетизму, з політичною елітою нових тираноборців, революціонерів, народовольців у боротьбі із гравцями фінансової олігархії. На наш погляд, перехід до розвитку, який пророкує А. С. Панарін, призведе до найжорстокішої кризи людства і в цілому до протистояння світових фінансів та нової віри, до того ж для перемоги останньої доведеться відродити найжорстокіші методи придушення інакомислення – це буде духовна революція, найімовірніше, найкривавіша в історії землі. З другого боку, кожний розвиток може й повинен відбуватися еволюційно. Еволюція світових фінансів і наявної віри та довіри в суспільстві поки йдуть різноспрямовано – позиції перших зміцнюються, а довіри – слабшають. Однак це тенденція цього моменту, а перспективи розвитку можна описати й у світлі того, що беземоційний розвиток не можливий, у якийсь момент складність світової фінансової системи (до речі, яка зростає за експонентою) перевищить (а можливо, уже перевищила) можливості емоційного усвідомлення, й тоді керування стане можливим виключно на основі раніше вироблених нормативів, плани розвитку перетворяться в план існування, й саме цей момент стане черговим переломним у багатотисячолітньому змаганні раціональності й емоційності.

Література:

1. Булгаков, М. А. Мастер и Маргарита: Роман. Рассказы [Текст] / М. А. Булгаков. – М. : ЭКСМО-Пресс, 1999. – 672 с.
2. Емельянов, В. Ю. Теория принятия решений: базовые методы [Текст] : учебное пособие для студентов вузов / В. Ю. Емельянов, В. К. Кругликов ; Балтийский гос. технический ун-т. – 2006. – 160 с.
3. Макконнелл, К. Р. Экономикс: Принципы, проблемы и политика [Текст] / К. Р. Макконелл, С. Л. Брю ; пер. с англ. 11-го изд. – Т. 1. – М. : Республика, 1992. – 399 с.
4. Мэнкью, Н. Г. Принципы экономикс [Текст] / Н. Г. Мэнкью. – СПб. : Питер Ком, 1999. – 784 с.
5. О'Генри. Сердце и крест: Рассказы [Текст] / О'Генри ; пер с англ. – М. : Амальтея, 1993. – 367 с.
6. Фукуяма, Фрэнсис. Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию [Текст] / Фрэнсис Фукуяма ; пер. с англ. Д. Павловой. – М. : АСТ: Ермак, 2004. – 730 с.
7. Хейне, Пол. Экономический образ мышления [Текст] / Пол Хейне ; пер. с англ. – М. : Дело, 1992. – 704 с.
8. Інструкція про порядок реєстрації виданих, повернутих і використаних довіреностей на одержання цінностей від 16.05.96 р. № 99.
9. Положення про ведення касових операцій у національній валюті в Україні від 15.12.2004 р. № 637.
10. Панарин, А. С. Искушение глобализмом [Текст] / А. С. Панарин. – М. : ЭКСМО ; Алгоритм, 2003. – 415 с.